

# 103-2 Preliminary Syllabus, Da-Yeh Univ

Information			
Title	顧客關係管理	Serial No. / ID	1439 / BSM4003
Dept.	運動健康管理學系	School System / Class	大學日間部4年1班
Lecturer	蔡孟娟	Full or Part-time	專任
Required / Credit	Optinal / 3	Graduate Class	Yes
Time / Place	(六)A / J109	Language	Chinese

Introduction
<p>學習目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.本課程為建立學生修習專業與就業配合以期順利就業(A1.A2.B1.B2)。</li> <li>2.S(problem-solving解決問題能力A1)</li> <li>3.C(communication溝通能力)(B2)</li> <li>4.E(ethics倫理觀A3)</li> <li>5.P(profession專業能力B1)</li> </ol> <p>A.運管系教育目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.培育運動產業管理專業人才</li> <li>2.著重理論與實務之結合</li> <li>3.重視企業倫理價值觀</li> </ol> <p>B.本系核心能力與基本素養：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.管理專業能力</li> <li>2.溝通與表達能力</li> <li>3.企業倫理價值觀</li> </ol> <p>C.本系課程特色</p> <p>本課程於業界實習並配合定期回校參與研修與諮詢建立學生職場倫理觀學習尊重顧客與同事（本項目標與院目標一致）。修習此一課程後在體能實際指導實務課程中，學習了解團隊合作之重要性，培養學生社會智力共同合作創造成功的顧客關係，藉由實務操作過程加強企業倫理之宣導，加強灌輸學生正確職業倫理道德觀念。</p> <p>藉由實習過程中了解企業並協助企業了解顧客需求提昇企業之價值，提升自我之專業知能。</p>

Outline
<p>瞭解顧客關係管理(PSCE)</p> <p>瞭解如何維持及提高顧客之忠誠度(PS)</p> <p>學習理論與實務管理之實務與學理依據</p> <p>學習如何透過了解顧客之所需創新突破加強溝通能力(PSC)</p> <p>了解職場中需具備面對顧客之良好溝通技巧與社會智商能力進而成為企業所用之人才(CESP)</p>

## Prerequisite

無